

خدمت عالیہ میں گزارش ہے کہ پاکستانی ایک مالی کمپنی کے بارے میں شرعی فتویٰ درکار ہے کیونکہ آج کل ہر علاقے میں لوگ ان کے طریقہ علاج کو اپناتے ہوئے متاثر ہو کر دھڑا دھڑا شامل ہو رہے ہیں۔ براہ کرم کمپنی کا مکمل تعارف اور وضاحت ایک سنی اسٹری پیٹر کے وسعت سے خدمت میں سر مل ہے اور اسکے فون نمبر بھی موجود ہے اگر کسی جگہ کوئی بات گئی ہو تو براہ کرم فون پر رابطہ فرما کر وضاحت طلب کی جائے گا۔ حضرت مفتی صاحب یہ آپ کا عظیم احسان ہو گا دلائل واضح سے قرآن و حدیث کی روشنی میں جواب مرحمت فرما کر عند اللہ عاجز رہیں۔

المفتی حیدر علیہ خلیفہ قادری اعظم مسجد مفتی سید شریف سوات

نور آباد

پاکستان کمپنی کا آغاز 1992 سے اور 15 سال کے عرصے میں یہ کمپنی 200 ممالک میں کام کر رہی ہے جبکہ 103 ملکوں کے اندر قانونی طور پر رجسٹرڈ ہے کمپنی میں 3 کروڑ اسٹریٹرز کام کر رہے ہیں کمپنی میں تقریباً 1000 سے زائد پراڈکٹس ہیں جن میں بیشتر فوڈ اور صحت کیلئے از حد ضروری ہے جو کہ (TCMI) ٹیسٹ پر کام کر رہے ہیں جو کہ علاج جھڈا، بیکو، کہا جاتا ہے کمپنی سالانہ تحقیق پر ایک ارب اور 20 کروڑ روپے خرچ کر رہے ہیں کمپنی کے دنیا میں 6 بڑے پلانٹس کام کر رہے ہیں جو کہ ملائیشیا، چین، امریکہ، جاپان، انڈونیشیا، ہانگ کانگ، جرمنی، اور اطالیہ میں واقع ہیں۔ کمپنی کی ریسرچ اور تحقیقات اٹالیا ہے تمام پراڈکٹس کو نہ صرف ISO 9001, 9002, 9003 کی سرٹیفیکیشن حاصل ہیں بلکہ Food, Drugs Authority FDA ہے بھی رجسٹرڈ میں صحت کے علاوہ اب روزمرہ استعمال کی چیز ہر مارکیٹ کے کام سے متعارف کروا رہی ہیں کمپنی کی سالانہ سیل 30 لاکھ روپے ہیں اور یہ دنیا کی پانچویں بڑی کمپنی ہیں اقوام متحدہ کا اعتراف کمپنیشن اور جھڈا بھی کمپنی کو حاصل ہے اسکے علاوہ کمپنی کی اپنی یونیورسٹی اور 302 اسپتالوں کا نیٹ ورک میں واقع یونیورسٹی میں 12000 طلباء و طالبات زیر تعلیم ہے کمپنی کا پورے دنیا میں ٹرانسپورٹ کا عالمی نظام قائم ہے۔ جبکہ دنیا کی بائیو انجینئرنگ ٹیکنالوجی بھی کمپنی کے پاس ہے کمپنی کی پروڈکٹس کی ضرورت اس وقت دنیا میں مشینوں اور ملوں کے ساتھ انسان کو ناقص ہوا، پانی اور خوراک مل رہے ہے جبکہ ان چیزوں سے بیماریاں زیادہ ہو رہے ہے بیماریوں کی روک تھام کیلئے لوگ انگریزی اوریات کا استعمال کرتے ہیں جو کہ انسانی صحت کیلئے انتہائی تباہ کن ہیں لن دی بیشتر ڈیویس ہوتی ہے سائز کے پاس معیاری فوڈ پلینٹ میں جسکی کافی پوری دنیا میں نہیں ہے اسکے استعمال سے آنے والی بیماریوں کی روک تھام اور موجود بیماریوں سے نجات حاصل کرنے کیلئے جدید آلات ہمارے ہر کھانک میں موجود ہوتی ہے پاکستان میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں میں گزشتہ پانچ سالوں میں ان پروڈکٹس کی استعمال سے ہزاروں لوگوں کو شفا مل چکی ہے اور بڑی تیزی کے ساتھ لوگ استعمال کر رہے ہیں کیونکہ یہ قدرتی جڑی بوٹیوں سے تیار کردہ ہوتی ہے اور کوئی ضمنی اثرات نہیں ہوتی۔

مارکیٹنگ کا طریقہ کار دنیا میں اس وقت دو قسم کی مارکیٹنگ چل رہے ہیں۔

1) Traditional Marketing

روایتی

2) Direct Saling

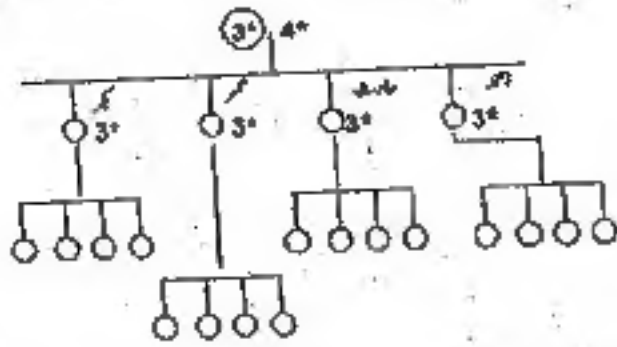
براہ راست

Traditional Marketing میں کمپنیاں بیشتر بھرت Middlmen کو دیتی ہے جس میں۔ ٹی۔ وی۔ اخبار سائن بورڈ۔ ڈسٹری بیوٹر تھوک فروش اور پرجوں فروش شامل ہے جس کی وجہ سے 2 روپے کی چیز 12 روپے کی ہو جاتی ہے جسکی وجہ سے مالداروں کی جیبیں بھرتی رہتی ہے اور غریب کا خون چھڑ دیا جاتا ہے۔

Direct seling اس نظام میں استعمال کنندہ براہ راست کمپنی سے اپنی ضرورت کی چیز آگاتا ہے اور اسکو استعمال کرتا ہے استعمال کے

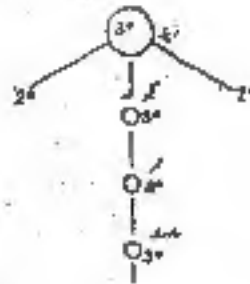
فاضل
صاحب
خلیفہ
جامع
سید
مفتی
سوات

ابھی دی گئی ٹیم کے ساتھ مل کر کام کرتا ہے جس میں وہ سب اس کی مزید ترقی دیتے ہیں۔



اب چار ڈسٹری بیوٹرز نے مزید کام کیا لیکن یہ بات یاد رہے کہ جو نئے لوگ آئیں ہیں ان میں اوپر پانچویں لیڈرز کی محنت شامل ہے۔
چونکہ نیچے چار لیڈران کی محنت زیادہ سے ان کو 20% ملتا ہے اور اوپر زید کی محنت ذرا کم ہے لہذا اس کو 4% کمیشن ملے گا۔ اس طرح
Direct Commission زیادہ ہے اور Indirect Commission کم ہے۔

اس میں محنت کا ایک بڑا اظہار ہے اور وہ یہ ہے کہ اوپر والا شخص اگر کام نہ کریں اور نیچے والے کریں تو اوپر والا شخص کچھ بھی حاصل نہیں کرے گی



۴۰
۳۰

زید بکر سے 20% کمیشن لینے کا حق رکھتا ہے کیونکہ یہ Direct Commission ہے اور بکر پر اس نے محنت کی تھی اب بکر کو ملتا
ہے اور عمر محنت سے 4* ملتا ہے اب بکر ایک ہی دفعہ عمر سے کمیشن لے گا۔ مگر زید کو کچھ بھی نہیں ملے گا کیونکہ زید محنت نہیں کرتا اگر زید
دوسرے لاکھوں پر محنت کرتا اور 5* ملتا تو زید اپنے عہدے کی وجہ سے نیچے عمر کے 4* خریداری میں کمیشن کا حق دار بن جاتا لہذا کمیشن نے
کمیشن کا ایک ایسا نظام وضع کیا ہے کہ اگر یہ لائن اور کروڑوں لوگوں تک بھی پہنچ جائے تو اس لائن میں بالواسطہ اور بلاواسطہ صرف وہ لوگ کمیشن
لیتے ہیں جو محنت کرتے ہیں اور نیچے والوں سے سنیئر Senior ہوتے ہیں۔

اس نظام میں یہ خوبی بھی ہے کہ 5* کے عہدے پر پہنچنے کے بعد ہر ایک ڈسٹری بیوٹر کو ہر ماہ 3000 روپے کی لازمی ذاتی خریداری کرنی پڑتی
ہے تاکہ وہ خود بھی پروڈکشن استعمال کریں کیونکہ اگر خود استعمال نہ کریں اور دوسروں کو ترغیبیں کریں تو یہ بھی جھوٹ کے زمرے میں شامل
ہوگا پروڈکشن کی اشکاب کیلئے آر مشورے کیلئے ہمارے ہر ایک سنیئر MBBS ڈاکٹر موجود ہوتا ہے اگر کسی ڈسٹری بیوٹر اپنے خاندان کی
کسی سرینس کا علاج کرنا ہوتا ہے تو ڈاکٹر کی فری خدمات موجود ہوتی ہے۔ الحمد للہ ہماری ہی پروڈکشن سے ایسے کا علاج سرینس جیرو لاکھوں
روپے خرچ کرتے ہیں اور ٹھیک نہیں ہوتے وہ ہم سے رجوع کرتے ہیں ہمیں امراض قلب، فالج، دوسرے شکر، ہسپتالیں، ٹی بی، آدھ
Neurology کے تمام Cases کے بے شمار روٹ مہم کے سامنے ہیں کمیشن کے علاوہ کئی مختلف اعزازات بھی دیتے ہیں۔ مثلاً سنیئر
گالریاں سندری پائس ہوائی جہاز اور بیرون ممالک میں مالکانہ حقوق پر مگر یہ اعزازات ہماری کمیشن کی مانت کوئی سے ہوتی ہے اسکے علاوہ
گورنمنٹ ہماری کمیشن میں سے 10% انکم ٹیکس بھی کاتی ہے جبکہ ہر پروڈکشن کی Sale پر 15% جنرل سیل ٹیکس بھی کاتی ہے۔

بعد اگر اسکو چر ایجی لکے تو دوسرے کو بتاتا ہے جب دوسرا شخص وہی پروڈکٹ خریدتا ہے مگر ایجی اس کو وہی کمیشن دیتا ہے جو عام کمیشن دیتی وہی اخبار کو دیتی ہے اس کمپنی میں مشہور کرنے کا ذریعہ استعمال کنندہ ہوتا ہے کیونکہ استعمال کنندہ ہی بہتر اشتہار کنندہ ہوتا ہے کیونکہ اس نے وہ چیز استعمال کی ہوتی ہے اب اگر وہی شخص اس کو باقاعدہ برنس کی صورت میں کرتا ہے تو پھر وہ اپنی ایک لیم بناتا ہے اور اس لیم کی پیشہ ورانہ تربیت کرتا ہے اس تربیت کیلئے نہ صرف ملک کے دور دراز علاقوں میں جانا پڑتا ہے بلکہ بیرونی ممالک میں بھی تربیت کیلئے جاتے ہیں۔

ٹائز انٹر نیشنل کا طریقہ کار بھی ڈائریکٹ سیلنگ ہیں اس میں کوئی بھی شخص اپنی مرضی کا پروڈکٹس خریدتا ہے اور اسے استعمال کرتا ہے عام مارکیٹ اور ہمارے ہاں فرق یہ ہے کہ اگر کوئی شخص عام ٹیکس سے علاج کرتا ہے تو وہ ڈاکٹر کو دوائی کے پیسے بھی دیتا ہے اور اگر ٹیکس ہو جائے۔

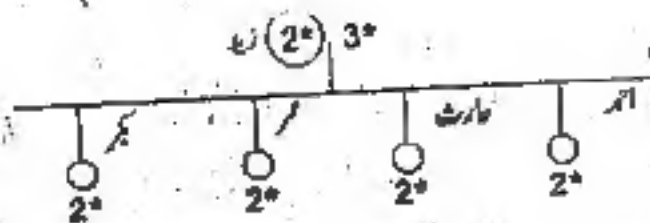
تو پھر اپنے دوستوں کو بھی مشورہ دیتا ہے کہ کھانا سے علاج کریں تو ڈاکٹر کو خریدے برنس دیتا ہے لیکن مذکورہ آدمی کو کچھ بھی نہیں ملا یہاں پر جب وہ کمپنی سے چیزیں خریدتا ہے تو اس کے ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے کمپنی رجسٹریشن کی 900 فیس لیتی ہے اور اس کے بدلے اسے برنس جلائے کیلئے مراعات دیتی ہے جس میں برنس کٹ د سالہ جات کو ڈیڑھ کا ڈیڑھ 20% پر رعایتی خریداری کا حق اور قیمتی ٹریڈنگ ٹری ہوئی ہے جب اس شخص کو ڈیڑھ سالہ ہے تو یہ کوڈ 200 ممالک میں استعمال ہوتا ہے اب اگر دنیا کے کسی کو نے میں بھی کسی شخص کو پروڈکٹس حصارف کر دائیں تو اس شخص کو کمیشن ملا ہے کیونکہ یہ اسکی ذوقی محنت کا نتیجہ تھا کمیشن اس صورت میں ملا ہے جب پروڈکٹس فروخت ہوا اسکے بغیر ہر کسی کو کمیشن نہیں ملا۔

پروڈکٹس کی مقدار اور فروخت پر فیبر لٹے ہیں اور پرموشن لیتی ہے جس میں بالواسطہ اور بلاواسطہ دونوں شامل ہیں۔ یہاں پر ہر شخص اپنی مرضی اور پسند کی چیز خریدتا ہے اور کسی Sponser کے ذریعے ہی اسے اسے پتہ چلتا ہے کیونکہ ہماری چر میں عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہوتی تاکہ عوام ہی کو زیادہ سے زیادہ فائدہ دیا جائے اور اشتہار ہادی پر سبے چاہیے خرچ کرنے کی بجائے عوام الناس کو فائدہ مل سکے جسکی وجہ سے ملک میں غربت اور بے روزگاری کا خاتمہ بھی ہوگا اور صحت بھی اچھی ہوگی۔ ہمارے کئی کے اصولوں کے مطابق لوگ ہماری پروڈکٹس استعمال کرتے ہیں اور صحت حاصل کرتے ہیں جبکہ دوسروں کو ان کی استعمال کی ترغیب دینے سے دولت حاصل ہوتی ہے۔

کمیشن کا طریقہ کار

کمپنی کے قانون کے مطابق جو شخص ہماری کمپنی سے 6000 روپے کی کوئی بھی خریداری کرتا ہے اور ساتھ رجسٹریشن بھی کرتا ہے تو اسکو ایک مہرہ بھی دیا جاتا ہے جسکو 20 ڈسٹری بیوٹر کھاتا ہے اب ان شخص کی حریف ٹریڈنگ ہوتی ہے کہ پروڈکٹس کو زیادہ لوگوں کو حصارف کیا جائے اگر یہی شخص چند لوگوں کو پروڈکٹس حصارف کر دائیں تو یہ اسکی محنت ہے اور اسی محنت کی وجہ سے اسے کمپنی کمیشن دیتی ہے یہ وہ کمیشن ہے جو دوسری کمپنیاں دیتی اخبار اور Middenmen کو دیتی ہے۔

۱۵



ذیل نے چار لوگوں کو پروڈکٹس حصارف کر دائیں تو ان میں زیادہ 20% کمیشن ملے گا یعنی ہر گروپ سے 15% اب زیادہ ان چاروں کے ساتھ مل کر کام کرے گا ان ارات ان کی تربیت کرے گا اس تربیت میں مندرجہ ذیل بارنگ شامل ہوتی ہے۔

- | | |
|--------------------------------------|-------------|
| 1) OPP, Tians opportunity meetig | ۱ 1/2 گھنٹے |
| 2) NDO, New Distributor Oriendtation | 3 گھنٹے |
| 3) BPT, Basic product traing | 3 گھنٹے |
| 4) ADVANCE Advance Train | 5 گھنٹے |

مضمون سوال و جواب

سلسلہ سوال و جواب

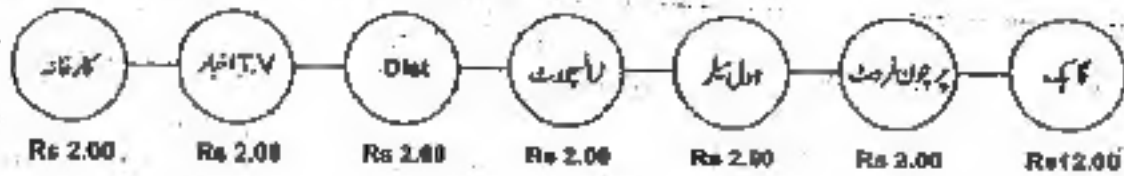
سوال: کمپنی میں ممبر بننے کیلئے 900 روپے کیوں ضروری ہے؟

جواب: کمپنی اپنی پروڈکٹس Direct selling کے ذریعہ بیچتی ہے کبھی کارڈ کیلنگ بجٹ 55% ہے اگر کمپنی Direct selling کریں تو بھی یہی اشتہارات کے ذریعہ ہو جائیگے۔ اشتہار بازی سے بچنے کیلئے کسی چیز کو عام میں تقسیم ہوتے ہیں کیونکہ کمپنی اشتہار بازی نہیں کرتی جو شخص ہم سے پروڈکٹس کی خریداری کرتا ہے اسے استعمال کرتا ہے اور دوسروں کو بتاتا بھی ہے تو کمپنی کی Sale ہوتی ہے اب کسی شخص کمپنی کیلئے Middle Man کی کاروائی کرتا ہے جسکو انحصار بھی کہتے ہیں اب کمپنی میں صرف نام نہیں چلتے نام کے ساتھ کوڈ نمبر لازمی ہے کیونکہ یہ کمپنی 200 ممبرانہ میں کام کرتی ہے اگر رجسٹریشن اور کوڈ نمبر نہ ہو تو کمپنی کی پیش کش کس طرح اور کس کو کیسے پہنچا دیتی رجسٹریشن کی 900 روپے اس لیے لیتی ہے کہ خریدار کو کمپنی کو کھسنے کیلئے پورا موقع فراہم کریں۔ جسکی عوض کمپنی اسے بزنس کٹ، CDs رسالہ جات کوڈ نمبر اور قیمتی کریڈٹ کارڈ اور دیگر قوی آوریٹن الاوائل ترسیل دیتی ہے اس کے علاوہ یہ شخص کمپنی سے 20% اسکالڈ پر کوئی بھی چیز لینے کا حق دار بنتا ہے اب اگر وہ اپنے دائرے کو وسیع کرنا چاہے تو کمپنی اسے تمام تر سہولیات مہیا کرتی ہے اور یہ رجسٹریشن تاحیات ہوتی ہے اگر فرد انخواستہ موت واقع ہو تو ان کے وارثوں کو بخشش ہو جاتی ہے۔

سوال: اگر ان پروڈکٹس کی افادیت ثابت ہو جائے تو سوائے کمپنی کے ممبرانہ کے عام لوگوں کے پاس کیوں نہیں ہے جبکہ اس دور میں معمولی فائدے کی چیز بھی عام مارکیٹ میں دستیاب ہوتی ہے۔

جواب: جو چیزیں عام مارکیٹوں میں دستیاب ہوتی ہے وہ Traditional Marketing کی ہوتی ہے ان چیزوں پر کمپنیاں کروڑوں روپے کے بے جا خرچے ڈال کر عوام الناس کے سامنے لاتی ہے کیونکہ ٹی وی اشتہارات، سائمن بورڈ اور دوسرے ذرائع سے پتہ چلا ہے کہ کھانا چیز مارکیٹ میں ملتی ہے مٹا

Traditional Marketing

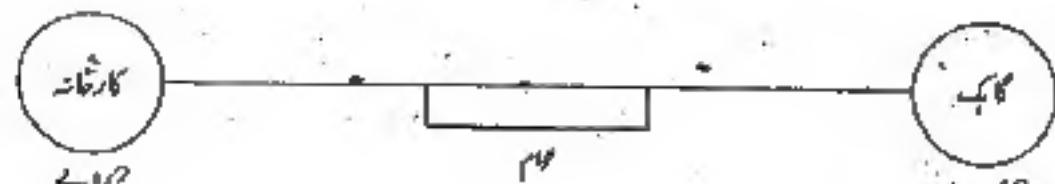


Middle Man

کارخانہ میں 2 روپے کی چیز بنی اور گاڑک تک پہنچنے پہنچنے 12 روپے کی ہوئی اب اسے عوام ذرائع استعمال کرنے کے بعد عام مارکیٹ میں دستیاب ہو جانا کوئی تعجب کی بات نہیں یہ کسی نے نہیں سوچا کہ دو روپے کی چیز ہمیں کیوں 12 کی ٹی بی 10 روپے کہاں گئے کن کے جیبیں ہماری کن خیریتوں سے پیسے نکل کر کن والداروں کی جیبیں بھر گئی۔

اگر ہم Pepsi کی مثال سے تو یہ دو روپے کی ہے لیکن ہم عام دستیاب مارکیٹ میں 12 روپے کی استعمال کرتے ہیں Pepsi والے سالانہ T.V والوں کو 5 کروڑ روپے دیتے ہیں۔ TV والے فلم انڈسٹری کے فنکاروں (مغلوں) کو بلا کر تاج گانا کرتے ہیں اور ہماری رقم دیکر Pepsi کی قیمت میں شامل کرتے ہے مٹلک کر کڑ صاحبان اگر لاکھوں لے جاتے ہیں پھر آگے دیگر واسطے ملک کر تاہم پورے خرچ کا کہ سے آڑا ہے Pepsi نے 80% لاریٹنگ بجٹ صرف Middle Man پر خرچ کیا سئلے ان کی چیزیں عام مارکیٹ میں دستیاب

ہیں۔



یہاں پر کارخانہ ہیں جہرے روپے کی ہے لیکن گا کہ کو پھر بھی 12 سی کی ملے گی یہاں پر Middle Man کا بھٹ عوام کی جیب میں چا ہاتا ہے کیونکہ ہماری چیز کی عام مارکیٹ میں دستیاب نہیں ہے کیونکہ ہم اشتہار بازی نہیں کرتے ہماری چیزوں کو Middle Man کی ضرورت نہیں عوام ہی کے ذریعے عوام کو پہنچا ہے کہ فلاں چیز کہاں ہے تاکہ عوام ہی کو وہی کمیشن ملے Middle Man کو ملتا ہے۔ اس میں Sole Distributor استعمال کنندہ ہی کے پاس ہوتا ہے تاکہ استعمال کرنے کے بعد اگر وہ کسی کو بتائے کہ فلاں چیز فلاں جگہ ہے تو کتنی Middle Man بجائے متعلقہ شخص کو کمیشن کا حق دیتی ہے عام مارکیٹ میں دستیاب کروانے کیلئے کتنی رقم پیے Middle Man پر خرچ کرتی جسکی وجہ سے عوام کمیشن سے محروم رہیں گے جس طرح Tradional مارکیٹ میں ذکر ہے۔

Tiens کمپنی نے اس مقصد کیلئے 55% بھٹ تقسیم کیا ہے البتہ یہ بھٹ استعمال کنندہ ہی کے جیب میں جائے گا۔

یہ کوئی نیا کام نہیں سچے جسکی وجہ سے لوگ پریشان ہو رہے ہیں ہم ہر وقت ڈاکٹروں کی ہسپتالوں کی سکولوں کی اور دیگر روزمرہ استعمال کی چیزوں کی مشہوریاں کرتے رہتے ہیں مگر ہمیں کچھ بھی نہیں ملتا جبکہ خریداری سے پہلے ایک دوسرے سے مشورہ بھی کرتے رہتے ہیں اس ڈاکٹر کے کے پاس جاؤں کہ فلاں موہاں بیٹ لوں اور ہم مشورہ دیتے رہتے ہیں لیکن کمپنیوں اور ڈاکٹروں کو بڑے کمیشن مل جاتا ہے اور ہم لاہور سے دور جاتے ہیں۔ اب اگر اتنا اچھا نظام کہ ہمارے ہاتھوں کی وجہ سے لوگ Tiens کی چیزیں خریدتے ہیں اور Tiens ہمیں Middle Man کا دھند دیتی جس سے عوام کی معیار زندگی بلند ہو تو پھر اعتراض کیوں؟ صرف System کو عمل بخشنے کی ضرورت ہے اور دیکھتے کیلئے کم از کم دیکھنے کی سلا لے کر ضرورت ہے۔

سوال نمبر 3: کمیشن میں میرا دل کی کوئی محنت شامل نہیں ہوتی یہ کیسے جائز ہے؟

جواب: میرا دل ایڈر کی حیثیت رکھتا ہے جب تک میرا دل کام کرتا ہے اور ہم کو Motivate رکھیں۔ مختلف بینکوں پر جا کر ٹریڈنگ دینا ہے دن اور رات محنت کریں تو ہم آگے چلتے ہیں اور سودناک جاتی ہے۔

Tiens میں اس وقت صرف پاکستان میں 60,000 لوگ کام کرتے ہیں اس میں صرف 8.3% لوگوں کو کمیشن ملتا ہے باقی 92% کو نہیں ملتا کیونکہ یہ لوگ دن رات کام نہیں کرتے ہیں۔

میرا نام سید طاہر شاہ ہے میں 8° ڈسٹری بیوٹر دو سال گنتی میں ہو گئے 6000 افراد لوگوں کا ایڈر ہوں 2 لاکھ روپے ماہانہ لیتا ہوں میں نے اس مشن کی خاطر 18 گریڈ کی نوکری آجکل چھوڑ دی ہے اور Full Time کر رہا ہوں اگر ایسی بات ہوتی تو 6000 لوگوں کے باوجود میں روزانہ ہنگروں کھو بیٹھ سڑکیوں کرتا ہوں۔ گھر سے بھینٹوں اور ہفتوں گھر سے دور کیوں رہتا ہوں غرض مٹھا کے بعد لوگوں کو ٹریڈنگ میں بھا کر نماز فجر تک ساری رات محنت کیوں کرتا ہوں لوگ 8 گنتے محنت کرتے ہیں اور ہم 24 گنتے اپنے کام میں مصروف رہتے ہیں بھتار تک اور عہدہ بڑھتا ہے تو ذمہ داریاں اور کام بڑھتا رہتا ہے اگر کسی کو شک ہو تو آکر میری شب و روز کا مطالعہ کر لیں کہ محنت کس کو کہتے ہیں؟ روزی محال کیسے کیا جاتا ہے؟ انتقام اللہ اس کا جواب ملے زندگی سے دوں گا۔

سوال نمبر 4: خواہ کسی خریدار کو ضرورت ہو یا نہ ہو خریدار صرف لالچ اور پیسے کی وجہ سے کتنی محنت شامل ہوتا ہے؟

جواب: ہم کسی کو مجبور نہیں کرتے جسکو ضرورت ہو وہ چیز لیتا ہے جسکو ضرورت نہ ہو تو وہ چیز نہیں خریدتا۔

انوم احمد WHO کے مطابق اس وقت دنیا میں 25% لوگ صحت مند ہیں اور 75% لوگ بیمار ہیں ہم نے پاکستان کا سروے کیا ہے۔ جہاں ہر صرف 5% لوگ صحت مند پائے گئے اور 95% لوگ کسی نہ کسی عارضے میں مبتلا ہیں کیونکہ نندہ بد ذیل و تجارت کی وجہ سے لوگ بیمار ہوتے ہیں۔

(1) خراب پانی

(2) آلودہ ہوا

(3) ناقص خوراک

(4) ناقص بهداشت

مثلاً ہم Calcium کی مثال لیتے ہیں 109 بیماریاں Calcium کی کمی کی وجہ سے ہوتی ہیں ہر انسان کو روزانہ 800 ملی گرام سے لے کر 1500 ملی گرام تک کی ضرورت ہے پاکستان ایک غریب ملک ہے یہاں روزانہ اتنی مقدار میں کالشیم لوگ نہیں کھا سکتے جسکی وجہ سے اوسط عمر کی 49 سال پر آگئی جبکہ جاپان اور دیگر مغربی ملکوں میں 80 تا 90 سال ہے اب اگر یہ کیا جائے کہ ضرورت نہیں ہے تو ایک بڑی حقیقت سے مدد ملنے کی مترادف ہے اس وقت پاکستانی خواتین میں 3 کروڑ لوگ Osteoporosis کی سوزی مرض میں مبتلا ہیں اور اسکی بڑی وجہ کالشیم Calcium کا عدم استعمال یا بازار کی Calcium کا استعمال جو کہ جوڑنے کے پتھر سے بنتی ہے اور گردوں میں پتھریاں بنانے کا ذمہ دار ہے Osteoporosis بیماری اس کالشیم کی وجہ سے ہوتی ہے۔

ان کی H. Calcium No.1 سگولیوں کی گائے Zimboillic کی ریڑھ کی ہڈی سے بنتی ہے 90% خون میں جذب ہوتی ہے ملائیے ملائیہ کے مطالعہ سر کالشیم کا حامل ہیں اور گردوں کو نقصان نہیں پہنچاتا۔ حریدہ علم کیلئے 3 گھنٹے بھر کی ضرورت ہے۔ یہ تو صرف ایک پروڈکشن کی ضرورت ہے۔ علاوہ ازیں 1000 پروڈکشن ہے اور اب تو روزمرہ استعمال کی چیزیں تو تھوڑے پست تک پر مشورہ ہیں رہے ہیں جہاں ہر شخص اپنی ضرورت کی چیز خریدے گا اور کالشیم Sponser کو ملتا رہے گا۔

سوال: کیا یہ سودی طریقہ نہیں ہے؟

جواب: سودی یہ ہے کہ میں کسی کو پیسے دے دوں اور پھر بغیر کسی نقصان کے ماہانہ سالانہ اس سے اضافی رقم طلب کرتا رہوں یہ دنیا کا ایک حلال اور جائز کاروبار ہے۔

احل اللہ البیع وحرم المربوعا

دنیا میں 32 کھرب سالانہ کا کاروبار ہو رہا ہے جب تک ایک شخص کالشیم کی پروڈکشن استعمال نہیں کرے گا اور متعارف نہیں کر دے گا تو ایک بڑے بھی نہیں ملتا ہے جب تک انسان اپنا قیمتی وقت اس کاروبار میں نہیں لگائے گا تو یہ نہیں ملے گا۔

الحمد للہ ہماری سالانہ صرف Calcium 40 ارب روپے کی فروخت ہو رہی ہے اور کالشیم کے پروڈکشن کی فروخت کرنے کا ذریعہ ہم ہی ہے ہم کام نہیں کریں گے تو پروڈکشن فروخت نہیں ہوگی جب تک پروڈکشن فروخت نہیں ہوگی تو کالشیم ملنا نا ممکن ہے کالشیم اور آمدنی محنت کے بغیر نہیں ہوتی۔ سودا کاروبار میں بڑا فرق ہے اگر کوئی آدمی یہ سمجھیں کہ 6000 روپے کی پروڈکشن خرید کر چند لوگوں کو متعارف کرانے کے بعد گھر میں بیٹھ جاؤں گا اور کالشیم سے پیشہ کیلئے مستفید ہوں گا تو یہ اسکی بھول ہے اور یہ کالشیم کے کولن شخص ہے جو گھر میں ہو کہ سودے رہا ہے یہ بات اس وقت ہوگی جب تک System سے بے خبر ہو اور کسی کی سرسری بات سن کر ملت یا حمت کا جواب حاور کریں یہ مناسب نہیں۔

سوال: کالشیم میں گاڑیاں، ہوائی جہاز اور سیاحتی دورے انعام کے ذریعے سے خارج کیا جاتا ہے بالکل بے بنیاد ہے پہلے تو ہم اسے انعام کا کوئی Concept نہیں سمجھے یہ ہماری خون پسے کی کمائی ہے ہمیں جو اپنا کالشیم ملتی ہے اس میں کالشیم 7% کاٹی راتی ہے اور 8% عہدے کے بعد رجوع شدہ کالشیم میں گاڑی، ہوائی جہاز اور امریکہ میں گھر دینے کی صورت میں دیتی ہے یہ ہمارے حق پیسے ہوتے ہیں یہ کوئی انعام یا ادائیگی نہیں ہے محنت کا قطفہ سے یہاں تک پہنچنے کیلئے ایک انسان کی جتنوں سے گزرتا ہے کبھی کبھی موت سے بھی کھیل پڑتا ہے۔ اگر کوئی محنت نہ کیا جائے تو تاجر کے سٹیرائیڈ 80 ارب روپے والے ڈسٹری بیوٹرز سے پوچھیں کہ وہ اس مقام پر کیسے پہنچے؟

سوال: اس میں حلال اور حرام کا اختلاط ہے اللہ حرام ہے۔ (اسکا جواب تفصیل سے دیا جا چکا ہے)

جواب: اگر صرف ممبر سازی ہو اور پروڈکشن نہ ہو یا استعمال نہ ہو یا ضرورت نہ ہو تو بلاشبہ حرام ہے Mony Gam جیسے کہ پہلے کہنیاں آئی اور لوگوں کو گھبرایا اور حرام کھلا۔

یہ وہ کالشیم نہیں ہے یہ پاکستان سے ڈگنا ملتا ہے اور پاکستان کو ہر معیشت میں امداد دیتی ہے ہماری حکومت اس بات پر گواہ ہے اگر کسی صاحب کو مزید معلومات کی ضرورت ہو تو معدن ذیل یون پر رابطہ کریں یا شرف ملاقات بخشا کر دہر دغا کرات کریں تاکہ حقیقت

استثناء میں درج نامزد کمپنی کے طریقہ کار پر غور کیا گیا۔ آجکل اس نوعیت کی بہت سے کمپنیاں ایسی آئی ہیں جو کم قیمت کی چیز بہت مہنگے داموں فروخت کرتی ہیں اور ساتھ ساتھ آگے ممبر بنا کر اس پر کمیشن دینے کی پیشکش کرتی ہیں لوگ کمیشن کے لالچ میں آ کر کم قیمت کی چیز مہنگے داموں خریدتے ہیں، جو شرعاً قمار یعنی جوئے کی ایک شکل ہے۔ اگر نامزد کمپنی کی مصنوعات بھی شمن مثل یعنی عام بازاری قیمت سے زیادہ پر فروخت کی جاتی ہیں تو یہ کاروبار بھی ناجائز ہے۔ اگر اس کمپنی کی مصنوعات بازار میں دستیاب نہ ہوں جیسا کہ استثناء سے معلوم ہوتا ہے تو پھر شمن مثل معلوم کرنے کا طریقہ یہ ہے کہ اگر کوئی شخص یہ مصنوعات خریدنے کے بعد ان کو بازار میں فروخت کرے تو لوگ اسی قیمت میں لینے پر تیار ہو جائیں گے جس قیمت پر یہ اشیاء اس نے کمپنی سے خریدی ہیں یا نہیں؟ اگر لوگ اسی قیمت پر لیتے ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت کے برابر ہے اور اگر لوگ اتنی قیمت دینے کے لئے تیار نہ ہوں تو یہ علامت ہے کہ اس کی قیمت بازاری قیمت سے زیادہ ہے۔ اور یہ زیادہ قیمت داؤ پر لگی ہوئی ہے کیونکہ ممکن ہے کہ شخص ممبر نہ بنا سکے تو اس صورت میں اس کی دی ہوئی رقم لوٹ جائیگی۔

اور اگر نامزد کمپنی کی مصنوعات کی قیمتیں عام بازاری قیمتوں کے برابر ہوں یا بہت معمولی فرق ہو تو پھر بھی اس کمپنی میں درج ذیل امور شرعی اعتبار سے قابل ملاحظہ ہیں:

۱: مارکیٹنگ کرنے کے لئے نو سو روپے فیس وصول کی جاتی ہے۔ اس کے بعد اس کو مارکیٹنگ کی اجازت دی جاتی ہے، یہ رقم بلا عوض ہے اور اس میں قمار کا پہلو پایا جاتا ہے، کیونکہ ممکن ہے کہ کوئی شخص کوئی ممبر نہ بنا سکے اور اس کے نو سو روپے ادب جائیں، اور یہ بھی ممکن ہے کہ بہت سے ممبر بنا کر بہت سی رقم کما لے۔

۲: اور اس رقم کے عوض جو کچھ دیا جاتا ہے یا جو مارکیٹنگ دی جاتی ہے اس کا استعمال اس مارکیٹنگ کے علاوہ اور کچھ ممکن نہیں۔ اگر کوئی شخص مارکیٹنگ نہ کر سکے تو اس کے لئے یہ تمام چیزیں بے کار ہیں۔ اسلئے یہ ضروری ہے کہ اس شرط کو ختم کیا جائے۔

۳: کمیشن کا حقدار بننے کے لئے چار ممبر بنانا شرط ہے۔ اگر کوئی شخص تین ممبر بنالے اور چوتھانے بنا سکے تو اس کی محنت کا کوئی صلہ اس کو نہیں ملتا۔

شرعی اعتبار سے یہ جائز نہیں اس میں ایک تو کسی شخص کو محنت دینا پڑتا ہے، دوسرا یہ کہ اس میں اجرت وجود عدم کے درمیان دائر ہے۔ گویا اس طرح عقد ہوا کہ اگر چار ممبر بنائے تو اتنی اجرت ملے گی، اور چار سے کم ممبر بنائے تو کوئی اجرت نہیں ملے گی۔ اور یہ درست نہیں، ہاں اگر یوں ہوتا کہ تین تک ممبر بنانے پر اجرت کم دی جاتی اور چار ممبر بنانے پر اجرت زیادہ ہوتی تو اس کی شرعاً گنجائش ہے۔

فی المصداق: لو قال إن عطلته اليوم فبمروم وإن عطلته غدا فلا أجر لك فإن عطله في اليوم فله مروه وإن عطله في الغد فله أجر مثله لا يزداد على مروه بالإجماع - كذا في محيط المرحمی -

فی المیسوط للمرحمی: ہذا فی فصول أحدھا أن یقول إن عطلته اليوم فلك مروه وإن عطلته غدا فلا شیء لك وهو فاسد بالاتفاق لأن هذه مخاطرة إقراره شرط له على نفسه مروهما إن عطله اليوم ولنفسه عليه العمل إن لم يعطه اليوم وهو صورة القمار فیکون فاسدا ولأنه یصور تقدیر کلامه کانه قال : لك أجر مروه على عیانتك أو لا شمره ولو قال ذلك کان العقد ناسدا وکان له أجر مثله لا یجاوز مروهما فهذا مثله

والفصل الثانی أن يقول إن عطلت عيادته رومية فلك درهم وإن عطلته عيادته فارسية فلك نصف درهم أو يقول إن عطلته لواء فلك درهم وإن عطلته نعيصا فلك نصف درهم فعلى قول أبي حنيفة رحمه الله الأول للعقد فاسد كله وهو قول زر والشافعي رحمهما الله وهو التقياس ثم رجح أبو حنيفة ففعل الشرطان جائزان وهو قول أبي يوسف ومحمد وجه قوله الأول : أن العقد عليه مجهول عند العقد والبدل مجهول وجهالة أحدهما في المعارضة تكون مفسدة للعقد لجهالتها أولى كما لو قال : بعت منك هذا العبد بألف درهم أو هذه السارية بمائة دينار أو زوجتك أمتي هذه بمائة درهم أو ابنتي هذه بمائة دينار فقال : قبلت كان باطلا وهذا لأن عقد الإجارة يلزم بنفسه وإذا لم يعين عليه نوعا من العمل عند العقد لا بدري بماذا يطالبه فكان العقد فاسدا ووجه قوله الآخر أنه غير بين نوعين من العمل كل واحد منهما معلوم في نفسه والبدل بمقابلة كل واحد منهما مسمى معلوم فيحوز العقد كما لو اشترى ثوبين على أن له الخيار بأحد أيهما شاء ويرد الآخر وسمى لكل واحد منهما ثوبا وهذا لأن الآخر لا يجب بنفس العقد وإنما يجب بالعمل وعند العمل ما يلزمه من البدل معلوم وكذلك عقد الإجارة في حق المعقود عليه كالمضاف وإنما ينعقد عند إقامة العمل وعند ذلك لا جهالة في المعقود عليه بخلاف المنكاح والبيع فالعقد هناك ينعقد لازما في الحال والبدل يستحق بنفس العقد فإذا لم يكن معلوما عند العقد كان العقد فاسدا

والفصل الثالث أن يقول إن عطلته اليوم فلك درهم وإن عطلته غدا فلك نصف درهم

فيعتد أبي حنيفة رحمه الله الشرط الأول جائز والثاني فاسد وعندهما الشرطان جائزان

۳۔ کسی ممبر کے ۵ تیر اشار پینے کے بعد کوشش حاصل کرنے کیلئے یہ شرط ہے کہ وہ ممبر خود تین ہزار کی خریداری کرے۔ یہ شرط فاسد ہے۔ اس شرط کو ختم کر ضروری ہے۔ اس طرح نیچے والے ممبر کا زیادہ اشارہ والا اسے کی وجہ سے ادھر والے ممبر کو کوشش سے بالکل محروم کرنا اس کی محنت کو ضائع کرتا ہے جو جائز نہیں۔ اسلئے اس شرط کو ختم کرنا لازم ہے۔ لہذا ان ترمیمات کو قبول کر کے نیا طریقہ کار وضع کیا جائے جس میں درج بالا امور کا خیال رکھا گیا ہو اس کے بعد دوبارہ ۲۵ مارے ہاں سے سوال کیا جائے تو اس نئے طریقہ کار پر غور کر کے جواب دیا جائیگا۔ واللہ اعلم بالصواب

(سید ضیاء الحق)

دارالافتاء دارالعلوم کراچی

الحمد لله
امیر المؤمنین



الحمد لله
امیر المؤمنین
دارالافتاء دارالعلوم کراچی

۱۹-۱۱-۲۰۲۹



بسم اللہ الرحمن الرحیم

ٹائٹلز اور گولڈ مائن انٹرنیشنل کمپنیوں کے بارے میں جاری ہونے والے فتویٰ کے حوالہ سے ایک

ضروری وضاحت

☆..... دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے ملٹی لیول مارکیٹنگ کے طریقہ کار پر کام کرنے والی ”ٹائٹلز“ نامی کمپنی کے کاروبار کے بارے میں ناجائز ہونے کا فتویٰ جاری ہو چکا ہے، جس کا فتویٰ نمبر (۳۷/۱۱۱۵) ہے، اور اس فتویٰ میں عوام الناس کو متعلقہ کاروبار میں شرکت سے منع کیا گیا ہے، تاہم کچھ عرصہ قبل دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کو ایک تحریر ایسی موصول ہوئی ہے کہ جس میں مذکورہ کمپنی کے کاروبار کو جائز قرار دیا گیا ہے، اور اس جواب پر دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کی مہر بھی نظر آرہی ہے، جس سے یہ شبہ ہوتا ہے کہ یہ دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کا فتویٰ ہے، حالانکہ یہ بالکل غلط اور جھوٹ ہے، کیونکہ اس تحریر پر نہ تاریخ ہے نہ فتویٰ نمبر، نہ مفتی کا نام نہ تصدیق کرنے والے حضرات کے دستخط، حالانکہ جامعہ دارالعلوم کراچی کے دارالافتاء سے جاری ہونے والے ہر فتویٰ پر یہ سب چیزیں موجود ہوتی ہیں۔

اب اس اعلان کے ذریعہ عوام الناس کو مطلع کیا جاتا ہے کہ مذکورہ تحریر دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے جاری نہیں کی گئی اور نہ اس جعلی مہر والے فتویٰ کا دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے کوئی تعلق ہے، غلط بیانی اور جعل سازی کر کے اس کو دارالافتاء کی طرف منسوب کیا گیا ہے، جو کہ دھوکہ دہی اور جھوٹ ہے، مذکورہ کمپنی کے کاروبار سے متعلق اب بھی دارالافتاء کا اصل موقف ناجائز ہونے کا ہی ہے، اور مزید وضاحت کے لئے دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے اصل فتویٰ حاصل کیا جاسکتا ہے۔

☆..... اسی طرح ایک اور کمپنی ”گولڈ مائن انٹرنیشنل (GMI)“ کے نام سے ملٹی لیول مارکیٹنگ کے طریقہ کار پر کام کر رہی ہے، اس کمپنی کے کاروبار سے متعلق بھی حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کی تصدیق کے ساتھ دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی سے ناجائز ہونے کا فتویٰ جاری ہو چکا ہے، جس کا فتویٰ نمبر (۷۰/۱۱۱۷) ہے، اس کے باوجود بعض افراد نے حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم کی طرف تحریری طور پر یہ بات منسوب کی ہوئی ہے کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم نے مذکورہ کمپنی کے کاروبار کو اب جائز قرار دیدیا ہے، جبکہ یہ بھی حقیقت کے خلاف ہے۔

(جاری ہے)۔۔۔۔



اس کے بارے میں بھی عوام الناس کو مطلع کیا جاتا ہے کہ حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم نے مذکورہ کمپنی کے عدم جواز کے فتویٰ سے رجوع نہیں کیا، حضرت مدظلہم کی طرف مذکورہ کاروبار کو جائز قرار دینے کی نسبت کرنا سراسر غلط بیانی اور دھوکہ دہی ہے، حضرت مولانا مفتی محمد تقی عثمانی صاحب مدظلہم اور دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی کا اصل موقف مذکورہ کمپنی کے کاروبار سے متعلق ناجائز ہونے کا ہی ہے، لہذا جو لوگ یہ تحریر پھیلا رہے ہیں ان کو بھی آگاہ کیا جاتا ہے کہ وہ غلط بیانی اور دھوکہ دہی سے اجتناب کریں ورنہ دارالافتاء ایسے افراد کے خلاف قانونی چارہ جوئی کا حق رکھتا ہے۔

تحریر: ابراہیم عیسیٰ صاحب برائے

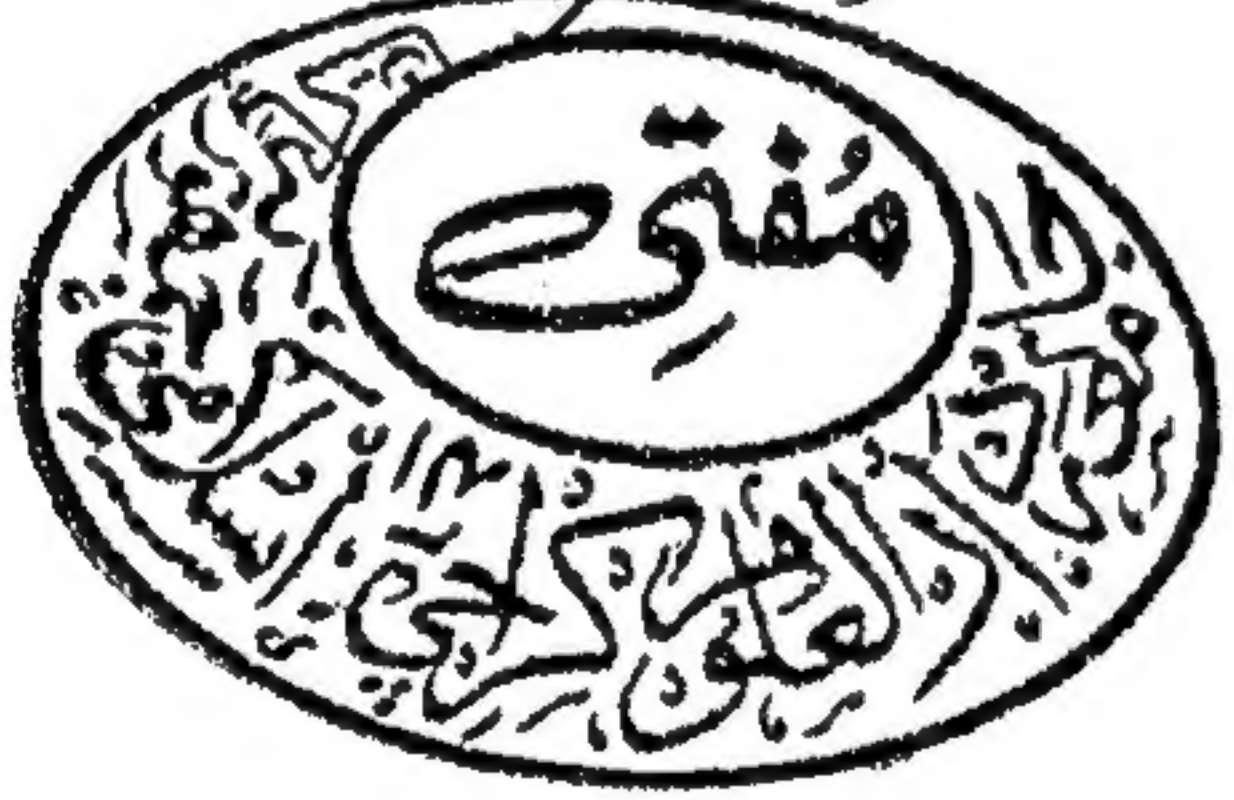
محمد طلحہ اقبال محمد طلحہ کبیر عیسیٰ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۶/۲۱/۱۴۳۲ھ

۳/نومبر ۲۰۱۱ء

الجلل - صحیح
احمد محمد عیسیٰ غفر اللہ
۵/۱۲/۱۴۳۲ھ



محترمی، وکرمی السلام علیکم ورحمۃ اللہ

عرض ہے کہ ہم نے TIENS کمپنی کے کام کرنے کے طریقہ کار کے بارے میں جناب کی رائے یعنی اس کی شرعی حیثیت کے بارے آپ سے پوچھا تھا اور اس سوال کے ساتھ کچھ معلومات بھی جناب کے گوش گزار کی تھیں۔ آپ کی طرف جو جواب موصول ہوا وہ تقریباً (4) چار سال پرانی تاریخ کی مہدیہ کے ساتھ ہے۔ یعنی اس سوال پر کسی پرانے سائل کو دیا گیا جواب ہی ارسال کیا گیا ہے۔

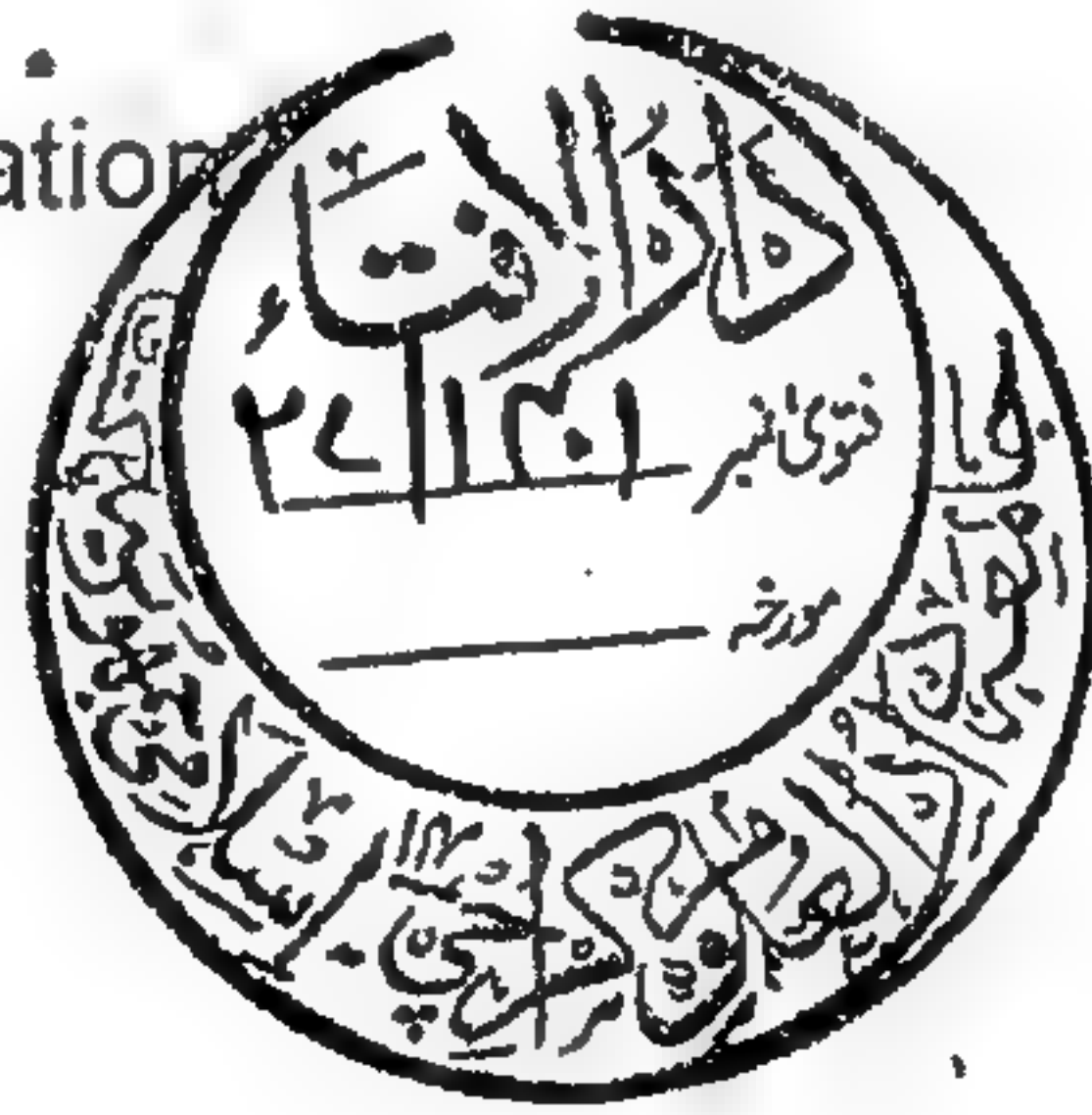
آپ کی طرف سے جو اشکال بتائے گئے ہیں ان کا پس منظر واضح کرنے سے پہلے میں TIENS کمپنی اور اس کی حیثیت اور کام کا طریقہ یعنی (NET WORK MARKETING) نیٹ ورک مارکیٹنگ کے بارے میں کچھ وضاحت کرنا چاہوں گا۔ (NET WORK MARKETING) (MARKETING) پچھلے ساٹھ (60) سالوں سے پوری دنیا کے بے حد مقبول ہوتا ہوا ایسا طریقہ کار جس میں متوسط اور غریب طبقے سے تعلق رکھنے والے لوگ محنت کر کے بڑی آسانی کے ساتھ اپنے تعلیمی معیار اور معاشی حالات کو بہتر بنا رہے ہیں۔ ایک سروے کے مطابق (DEVELOPED COUNTRIES) ترقی یافتہ ممالک کے اندر ہر نوواں (9th) شخص NET WORK MARKETING (NWM) سے وابستہ ہے پوری دنیا میں 58 ممالک نے اس طریقہ کار یعنی (NWM) کو CONTROLE کرنے اور اس کی قانونی حیثیت کو واضح کرنے کے لیے اپنے ممالک کے اندر ادارے بنائے ہیں یعنی (DSA) DIRECT SELLING ASSOCIATION (DSA) بنائی ہیں اور ان تمام اداروں کو بین الاقوامی طور پر REGULATE کرنے کے لیے (نوٹ:- معاشیات میں اس طریقہ کار کے مختلف نام ہیں مثلاً

(1. Net Work Marketing, 2. Direct Selling, 3. Referral Marketing, 4. Viral Marketing)

اور بین الاقوامی طور پر کام کرنے والی کمپنیوں کو Regulate کرنے کے لیے ایک ادارہ ہے جسے (WFDSA) یعنی World Federation of Direct Selling Association کہتے ہیں۔ جس کے بہت سارے مقاصد میں ایک Customer Rights کو تحفظ دینا بھی ہے۔ اس وقت دنیا میں (200) دوسو سے زیادہ کمپنیاں WFDSA سے Registered ہیں۔ صرف امریکہ میں پچھلے 25 سالوں میں 5 لاکھ سے زیادہ لوگ کروڑ پتی بنے ہیں جس کا اعتراف (Bil Clinton) سابقہ امریکی صدر نے NWM کمپنیوں کے عہدیداروں کے اعزاز میں دیے گئے ایک عشاءے میں بھی کیا ہے۔

جناب عالی TIENS اس وقت دنیا میں سب سے زیادہ ترقی کرتی ہوئی NWM کمپنی ہے جسے قائم ہوئے 19 سال ہو چکے ہیں اور 17 سالوں سے یہ NWM کے طریقہ کار پر کام کر رہی ہے۔ اور اس وقت دنیا کی تیسری بڑی کمپنی ہے۔ TIENS اس وقت بین الاقوامی طور پر 58 (DSA) سے اور WFDSA سے بھی رجسٹرڈ ہے بلکہ WFDSA کے Platinam Sponsors میں سے ہے جبکہ اپنی Products کے اعتبار سے دنیا کے بڑے بڑے Health Care اداروں سے رجسٹرڈ ہے مثلاً

- 1- US FDA = United States Foods and Drugs Administration
- 2- CE = Council of Europ
- 3- GMP = Good Manufacturing Practice
- 4- HACCP = Hazards Analysis & Critical Control Point
- 5- ISO = International Standards Organization
- 6- CQC = CHINE Quality Certificate



یہ ان اداروں میں سے چند کے نام ہیں جو TIENS کی Products کو Certify کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ TIENS اقوام متحدہ کی Official Supplier ہونے کے ساتھ ساتھ وہ واحد Company ہے جو UNO کی Honorary Member بھی ہے TIENS کمپنی کا تھوڑا سا تعارف پیش کرنے کے بعد میں جناب کے مراسلے کا جائزہ آپ کے سامنے پیش کرتا ہوں اگر آپ نے

TIENS کمپنی اور اس کے طریقہ کار پر غور کیا ہوتا تو جو اشکال آپ نے لکھے ہیں ان میں کوئی بھی پیدا نہ ہوتا مثلاً۔

پاکستان کے اندر کام کرنے والی NWM کمپنیوں میں Leagle Companies کی تعداد اب تک صرف تین ہے جن میں TIENS سب سے بڑی کمپنی ہے جو قانونی طور پر بھی پاکستان کے اداروں سے Registered ہے مثلاً۔

1- CBR = Central Bord of Revenue

2- SECP = Securities & Exchange Commission of PAK

3- Chamber of Commerce & Industries Islamabad, Multan & Karachi

4- Pakistan Ministry of Health

آپ کو جو اشکال پیدا ہوا وہ پاکستان کے اندر کام کرنے والی وہ ناجائز کمپنیاں ہیں جن کا طریقہ کار ممبر سازی کرنے پر Commission دینا ہوتا ہے۔ ان کمپنیوں کو Money Game کہا جاتا ہے۔ جبکہ TIENS تو 100% بزنس والیم Business Voleum پر Commission دیتی ہے۔

TIENS کمپنی کی Products عالمی معیار کی اور عالمی معیار کے اداروں سے Certified ہیں جن کا ذکر پہلے گزر چکا ہے۔ TIENS کمپنی کی مصنوعات کی قیمتوں کو پرکھنے کا جو طریقہ کار آپ نے درج کیا ہے وہ حقیقی نہیں ہے۔ حقیقی طریقہ یہ ہے کہ TIENS کی بہت ساری ایسی مصنوعات ہیں جو دنیا میں اور بھی بہت سی کمپنیاں تیار کرتی ہیں مثلاً، Chitosan, Dong Chong Cao, Spirulina, Ozone وغیرہ ان Products کی قیمت اور کوالٹی دنیا کی دوسری کمپنیوں سے Compair کر کے اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔ TIENS کی مصنوعات کی قیمت Market Price سے زیادہ ہے یا کم ہے ورنہ ایک عام آدمی جو ان پراڈکٹس کے بارے میں نہیں جانتا وہ کیسے اندازہ لگا سکتا ہے قیمت کم ہے یا نہیں ہے۔ مثلاً ایک عام آدمی گاڑیوں کے بارے میں نہیں جانتا وہ کیسے SUZUKI کی گاڑی اور Mercedes Benz کی گاڑی کی قیمت کو اور کوالٹی کو جان پائے گا۔

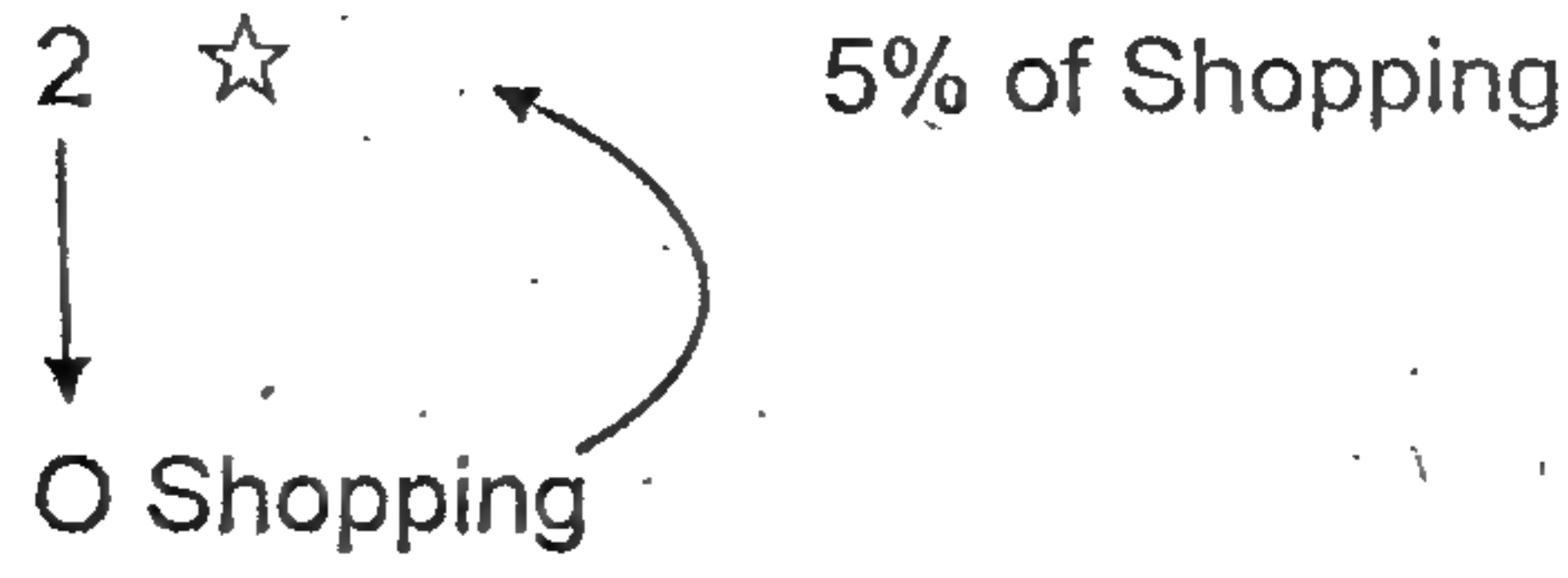
آپ کا پہلا اعتراض 900 روپے فیس پر ہے جس کو سمجھنا انتہائی آسان ہے۔ پہلی بات تو یہ ہے کہ یہ ایک باقاعدہ کام (Profession) ہے۔ جس کو کوئی بھی شخص جب شروع کرتا ہے تو اس کو 100 روپے دینا ہوتے ہیں جن میں 100 روپے سٹاکسٹ کا خرچہ ہوتا اور 900 روپے کمپنی میں جمع کروانے ہوتے ہیں جن کو آپ Services کے زمرے میں لیں گے ان 900 روپے میں کمپنی اس آدمی کو Reading میٹر مل دیتی ہے اور اس کو Independent Distributer کی حیثیت سے ایک Business Licence بزنس لائسنس دیتی ہے۔ جس کو استعمال کر کے آدمی دنیا میں 200 سے زیادہ ممالک میں Company کے Plate Form پر کام کر سکتا ہے TIENS کا ایک بہت بڑا Data Base ہے جس کو IBM اور Micro Soft کی Support حاصل ہے نئے آنے والے شخص کا سارا Data اس میں سنٹور ہوتا تاکہ TIENS اس کو بین الاقوامی طور پر کام کرنے میں بھی Support کر سکے ان 900 روپے میں اس آدمی کو لانے والے کو بھی کوئی Commission نہیں ملتا۔ کسی آدمی کو Commission اس کی Team کے اندر ہونے والی خریداری کے Business Voleum پر ملتا ہے۔

میں اس بات کی دوبارہ وضاحت کرنا چاہوں گا کہ TIENS ممبر بنانے یعنی Head Counting پر Commission نہیں دیتی بلکہ چیزوں کی خرید و فروخت پر دیتی ہے۔

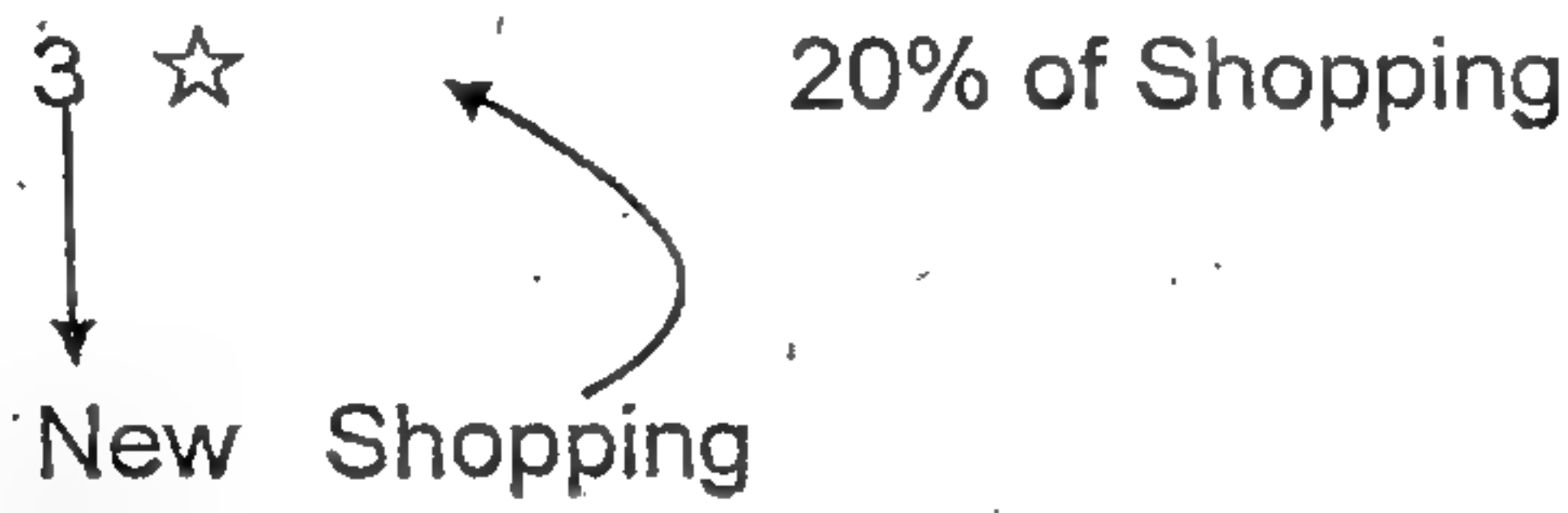
اگر یہ 900 روپے والی شرط کو ختم کر دیا جائے تو اس کا مطلب ہوا کہ یہ تو Hit & Try کا کام ہے کوئی باقاعدہ کاروبار نہ ہوا۔ کوئی بھی شخص جو TIENS کا Distributer ہو اس کی Team میں ایک ایک پائی کی خرید و فروخت کا جو بھی Commission اس کے Rank کے مطابق ہو اس کو ہر ماہ ملتا ہے چاہے دنیا کے 200 سے زیادہ ممالک جن میں TIENS کام کر رہی ہے میں ہی کیوں نہ ہو۔

یہ تمام Services جو کہ TIENS اس Distributer کو تمام عمر بلکہ ٹسل در ٹسل دینے کی مجاز ہے اگر اس کو Independent ڈسٹری بیوٹن دینے پر 900/- روپے لے تو وہ کس طرح حرام کے زمرے میں آتے ہیں۔
آپ نے دوسرا اعتراض کیا ہے کہ کمیشن کا حقدار بننے کے لیے چار ممبر بنانا شرط ہے ورنہ کمیشن نہیں ملتا۔

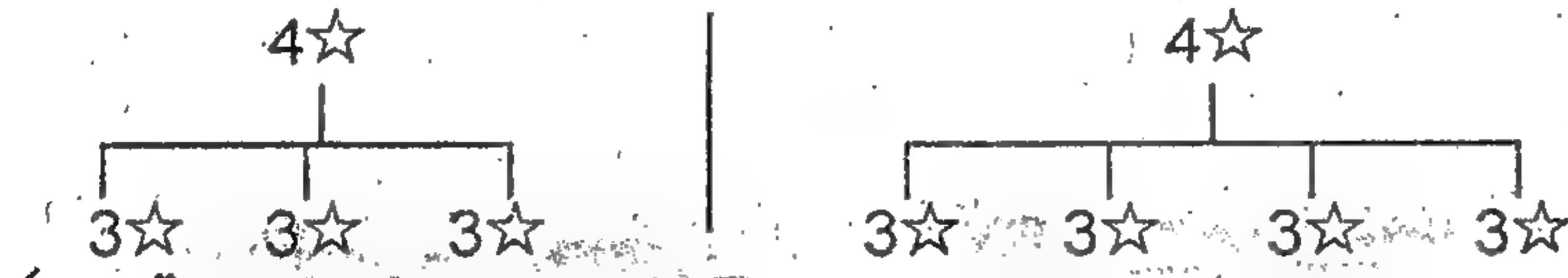
TIENS کی ایسی کوئی شرط نہیں ہے آپ TIENS کے کام کو باقاعدہ طور پر 2☆ (Two Star) یعنی 100 پوائنٹ کی خریداری سے بھی شروع کر سکتے ہیں اور 3☆ (Three Star) یعنی 300 پوائنٹ کی خریداری سے بھی شروع کر سکتے ہیں۔ فرق صرف Percentage of Commission کا ہے یعنی 2☆ بننے کے بعد آپ کی Team میں کوئی بھی Distributer خریداری کرے تو آپ اس میں 5% کے حقدار ہیں



3☆ بننے کے بعد آپ کی Team میں کوئی بھی Distributer خریداری کرے تو آپ اس میں 20% کے حقدار ہیں۔



کمیشن کا حقدار بننے کے لیے 4 ممبرز کا ہونا ضروری نہیں ہے جبکہ اپنا Rank بڑھانے کے لیے 4/3 عدد 3☆ کا ہونا ضروری ہے مثلاً



جب Distributer کا رینک بڑھ جاتا ہے تو اس کی Percentage of Commission بھی بڑھ جاتی ہے مثلاً

4☆ → Direct Commission 24%

4☆ → Indirect Commission 4% ~ 19%

یعنی یہ شرط صرف Rank بڑھانے پر ہے جس پر کوئی اعتراض کی گنجائش نہیں بنتی اس طرح کی شرائط تو ہر نوکری اور کاروبار میں ہوتی ہیں مثلاً تجربے کی مدت کی شرط یا تعلیمی معیار کی شرط وغیرہ وغیرہ۔

آپ کا تیسرا اعتراض ہے کہ اگر نیچے والے Rank کا زیادہ بڑا ہو جائے تو اوپر چھوٹے Rank والا اس کے Commission سے کلیتہً محروم ہو جاتا ہے اس شرط کی وجہ سے بھی حرام ہو سکتا ہے میں اس شرط کی وضاحت کر کے آپ کو سمجھانے کی کوشش کرتا ہوں TIENS اپنے Distributer کو مانچ (5) طرح سے Commission کمیشن دیتی ہے۔

1- Direct & Indirect Commission --- 4% ~ 40%

2- Leader Ship Bonus --- 8%

3- Global Bouns --- 5%

4- International Awards --- 2%

5- Stockist Commission --- 5%

اس طرح TIENS کا Marketing Budget درج ذیل ہے

40% : 60%

Company Distributer

یہی تناسب Ratio کسی بھی بڑی کے Marketing Budget کا ہوتا ہے یعنی 40% : 60% اگر آپ اس کو ایک Economist کی نظر سے دیکھیں تو آپ کو پتا چلے گا کہ یہ دنیا کا ایک بہترین Business Plan ہے۔ اگر آپ فور سے TIENS کے Marketing Plan کو سمجھیں تو آپ پر واضح ہو جائے گا کہ اس Plan میں محنت کرنے والے کو اس کا پورا پورا حق ملتا ہے۔ جب بھی کوئی بعد میں آنے والا Distributer سخت محنت کر کے اپنے اوپر پہلے آنے والے Distributer سے بڑا Rank حاصل کر لیتا ہے یا اس کے برابر آ جاتا ہے تو اوپر چھوٹے Rank والے کو نیچے والے بڑے Rank سے Indirect Direct Commission آنا بند ہو جاتا ہے لیکن اگر اوپر والے کا رینک 5☆ (Five Star) یا اس سے زیادہ ہے تو اس کو Leader Ship Commission ملتا رہتا ہے اگرچہ اس کی مقدار Direct / Indirect Commission سے کم ہی ہوتی ہے۔

لیکن اگر اوپر چھوٹے Rank والے کے لیے بھی اتنے ہی معاوضے کا مطالبہ کیا جائے جتنا High Rank والے کو ملتا ہے یہ انتہائی نا انصافی کی بات ہے۔

اس بات کو ٹھیک یا غلط سمجھنے میں اتنا ہی فرق ہے جتنا Theorey اور Practical میں ہوتا ہے۔
اس شرط کی وجہ سے تو یہ System حلال کے زیادہ قریب ہے یعنی جس کی محنت زیادہ اس کی آمدن بھی زیادہ اور جس کی محنت کم اس کی آمدن بھی کم ہوتی ہے۔



یعنی کوئی بھی شخص فقط پہلے آنے کی وجہ سے زیادہ نہیں کمائے گا بلکہ محنت کے بل بوتے پر زیادہ کمائے گا۔
دنیا میں کسی بھی System کسی بھی کاروبار یا ملازمت میں یہ شرط ہوتی ہے اور میں سمجھتا ہوں اگر کوئی بھی نظام اس Formula کے برعکس چل رہا ہو یعنی زیادہ معاوضہ زیادہ محنت کی بجائے زیادہ مدت پر ملتا ہو، نا انصافی کی بات ہے اور اس کا مطالبہ بھی عقل و دانش کے برعکس ہے۔
آپ کا آخری اعتراض Auto Ship کا ہوتا ہے یعنی Distributer 5☆ یا اس سے بڑے Rank والوں کے لیے ہر ماہ اپنے Rank کے مطابق کچھ Shopping کرنا ضروری ہے ورنہ اس کا Commission اور Transfer ہو جائے گا۔ اس لیے بھی حرام ہو سکتا ہے عرض یہ ہے کہ TIENS پانچ مختلف قسم کے Bouns یا Commission دیتی ہے جبکہ Auto Ship ان سے بالکل الگ طرح کا Commisson Plan ہے۔

TIENS کا ایک باقاعدہ Mission اور System ہے کوئی بھی شخص اس سے اتفاق کرتے ہوئے قبول کرتا ہے تو ایک معاہدے کے تحت TIENS کا Independent Distributor ڈسٹری بیوٹر بنتا ہے ورنہ Option اس شخص کے پاس ہوتا ہے مثلاً TIENS کا MISSION ہے کہ ”دنیا میں ہر شخص کو بہترین کوالٹی کی Products فراہم کر کے اس کا Health Standard بڑھانا اور Training کے ذریعے اس کے Education Level کو بڑھانا اور عام آدمی کو بہترین Carrier کی Opportunity دے کر ایک اچھا معاشرہ قائم کرنا۔“
TIENS کے System میں روایتی طریقہ نے چیزوں کو مارکیٹ یا Sell نہیں کیا جاتا بلکہ یہ System تو USE & SHARE کی بنیاد پر چلتا ہے۔

اگر یہ Auto Ship کا طریقہ نہ اپنایا جائے تو 90% سے زیادہ کا Business صرف نئے 2☆ اور 3☆ کی Shopping پر ہی ہوگا۔ اور پرانے لوگ جب Products استعمال ہی نہیں کر رہے تو ان کے اندر Health Care مصنوعات کا شعور یا Health Standard کو Improve کیسے کیا جاسکتا ہے اور یوں تو لوگ صرف نئے لوگوں کی Shopping پر ہی انحصار کریں گے
کمپنی نے پرانے لوگوں کے کام پر کوئی Check and Balance کا اور طریقہ رکھنے کی بجائے ان کے Personal Code سے Shopping کو ضروری قرار دیا ہے تاکہ ہر شخص اپنے کام پر خود نظر رکھے اور اس کو بہتر بنانے میں مصروف عمل رہے۔

اس طرح Auto Ship کی Shopping کا Marketing Budget بھی 40% : 60% ہے یعنی 60% تمام

Distributors میں ان کے Rank کے مطابق Distribute ہوتا ہے۔ اور 40% کمپنی کے Account میں جاتا ہے۔

اس وقت پاکستان میں 2.5 لاکھ سے زیادہ لوگ TIENS کے اندر بڑے اچھے طریقے سے کام کر رہے ہیں۔ جن میں تقریباً ہر شعبہ زندگی سے تعلق رکھنے والے لوگ شامل ہیں۔ اور آپ چونکہ مذہب کے حوالے سے پورے ملک میں جانے پہچانے جاتے ہیں اور آپ کی رائے لوگوں کے لیے بہت زیادہ اہمیت رکھتی ہے گزارش ہے کہ اس System کو اچھے طریقے سے چھان بین کرنے کے بعد اپنی رائے کا اظہار فرمائیں تاکہ کسی غلط فہمی کی بنیاد پر لوگوں کو حرام اور حلال کی الجھن میں نہ ڈال دیا جائے۔

ہمارے ہاں بیسیوں لوگ روزانہ TIENS کی Introduction Presentation دیکھتے ہیں اور مختلف سوالات کرنے اور ان کو سمجھنے کے بعد اپنی مرضی کے مطابق TIENS کا حصہ بنتے بھی ہیں اور انکار بھی کرتے ہیں مگر یہ چند غلط فہمیاں جن کی بنیاد پر آپ نے پورے System کو حرام کہہ دیا یہ تو ایک عام اور کم پڑھا لکھا آدمی بھی سمجھ سکتا ہے۔

ہم ان گزارشات کے ساتھ آپ کو مختلف اداروں کے Certificate بھی ارسال کر رہے ہیں تاکہ آپ اپنے طور پر اس کی چھان بین کر سکیں۔ اور اس کے ساتھ (MAJLAS-AL-ULMA Indonecia (MUI) مجلس العلماء انڈونیشیا کی طرف سے TIENS کے System کو حلال ہونے کا Certificate بھی ارسال کر رہے ہیں۔ جو کہ ایک International اسلامی ادارہ ہے۔



M. Mahmood 6☆

0333-8014152

m_mehmood83@yahoo.com

بسم الله الرحمن الرحيم
الجواب حامداً ومصلحاً

سوال میں ذکر کردہ تفصیلات کا بغور مطالعہ کرنے کے بعد بھی Tines کمپنی کے کاروبار کے طریقہ کار کے بارے میں ہماری رائے تبدیل نہیں ہوئی ہے۔ لہذا موجودہ صورتحال اور طریق کار میں ٹائٹلز کمپنی کا ممبر بننا جائز نہیں ہے، جس کی چند وجوہات درج ذیل ہیں:

(۱) فائیو اسٹار یا اس سے اوپر والے ممبر کے لئے ماہانہ ۳۰۰۰ روپے کی خریداری کی شرط، شرط فاسد ہے، جسے ختم کرنا ضروری ہے۔ سوال میں جس دلیل اور مجبوری کی بنیاد پر اس کی تصحیح کی کوشش کی گئی ہے وہ درست نہیں ہے۔ کیونکہ محض کسی ضرورت کی بنا پر شرط فاسد کی تصحیح نہیں ہو سکتی۔

(۲) نیچے والے ممبر کا مرتبہ (rank) بڑھنے کی صورت میں اوپر والے ممبر کو کمیشن سے کلیتہً محروم کرنے کی شرط بھی شرط فاسد ہے۔ کیونکہ اس صورت میں معاہدے کا خلاصہ یہ ہو گا کہ ممبر بنانے کے بعد کمیشن تب ملے گی جب وہ اور ممبر بناتے ہوئے اپنا مرتبہ (rank) نیچے والے ممبر کے مرتبے سے کم نہ ہونے دے۔ اگر اس کا مرتبہ نیچے والے ممبر کے مرتبے سے کم ہو گیا تو اس صورت میں اس کو کمیشن نہیں ملے گی، چونکہ اس میں اجرت کو دائر بین الوجود والعدم (depend on existence or non existence) کیا ہے اس لئے یہ شرط بھی شرط فاسد ہے۔ اور عقلاً بھی یہ شرط درست نہیں ہے کیونکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر وہ اور ممبر نہ بنا سکا تو پہلے بنائے ہوئے ممبر پر اس نے جو محنت کی ہے وہ ضائع جائیگی۔

(۳) شروع میں ممبر سے کمپنی جو ۹۰۰ روپے فیس لیتی ہے، سوال میں ذکر کردہ تفصیل کے مطابق کمپنی درج ذیل اشیاء کے عوض یہ فیس لیتی ہے:



Reading material

Business licence

Data base میں اس کا ڈیٹا سٹور کرنا

جبکہ سابقہ سوال میں درج ذیل کا بھی اضافہ کیا گیا تھا:

بزنس چلانے کے لئے فری ٹریننگ

خریداری پر ۲۰٪ ڈسکاؤنٹ

تو اگر سوال میں ذکر کردہ تفصیلات درست ہیں اور واقعہً Tines کمپنی نو سو روپے مذکورہ بالا چیزوں کے عوض لیتی ہے، اور یہ رقم ان اشیاء پر آنی والی حقیقی لاگت یا تاجروں کے عرف کے برابر ہے تو اس صورت میں اس کے لینے کی گنجائش ہوگی۔ بصورت دیگر اس کا لینا جائز نہیں ہے، اور اس کے لینے کی شرط لگانا شرط فاسد ہے۔

(۴) جیسا کہ سابقہ جواب میں ذکر کیا گیا ہے کہ Tines کمپنی کا کاروبار صحیح ہونے کے لئے اوپر ذکر کردہ شرائط کے ساتھ یہ بھی ضروری ہے کہ Tines کمپنی کی مصنوعات کی قیمت ان اشیاء کی حقیقی قیمت سے زائد نہ ہو، اور یہ معلوم کرنے کے لئے سابقہ جواب میں مفصل طریقہ ذکر کیا گیا ہے۔ تاہم واضح رہے کہ ثمن مثل معلوم کرنے کا وہ طریقہ ہم نے ماہرین صنعت و معیشت اور مارکیٹنگ کے شعبے سے وابستہ افراد کے لئے ذکر کیا تھا جو پوری بصیرت کے ساتھ قیمتوں کے اتار چڑھاؤ میں کارفرما عوامل کا جائزہ لیتے ہوئے مصنوعات کی حقیقی قیمت کا اندازہ لگا سکتے ہیں۔ اس لئے اگر عام آدمی اس طریقہ کے مطابق کمپنی کی مصنوعات کی حقیقی قیمت معلوم کرنے پر قادر نہ ہو تو اس سے ہمارے جواب پر کوئی اشکال وارد نہیں ہوتا ہے۔

لہذا ٹائزز کمپنی کے بارے میں ہمارا موقف وہی ہے جو سابقہ جواب میں ذکر کیا گیا ہے کہ موجودہ صورت اور طریق کار میں ٹائزز کمپنی کا ممبر بننا جائز نہیں ہے۔ واللہ سبحانہ و تعالیٰ اعلم بالصواب

کلمہ

بندہ کلیم اللہ عفی عنہ

دارالافتاء جامعہ دارالعلوم کراچی

۲ محرم الحرام ۱۴۳۲ھ

۲۸ نومبر ۲۰۱۱ء

الجواب صحیح

۱۸/۱۲/۱۴۳۲ھ

الجواب صحیح
۱۸/۱۲/۱۴۳۲ھ

